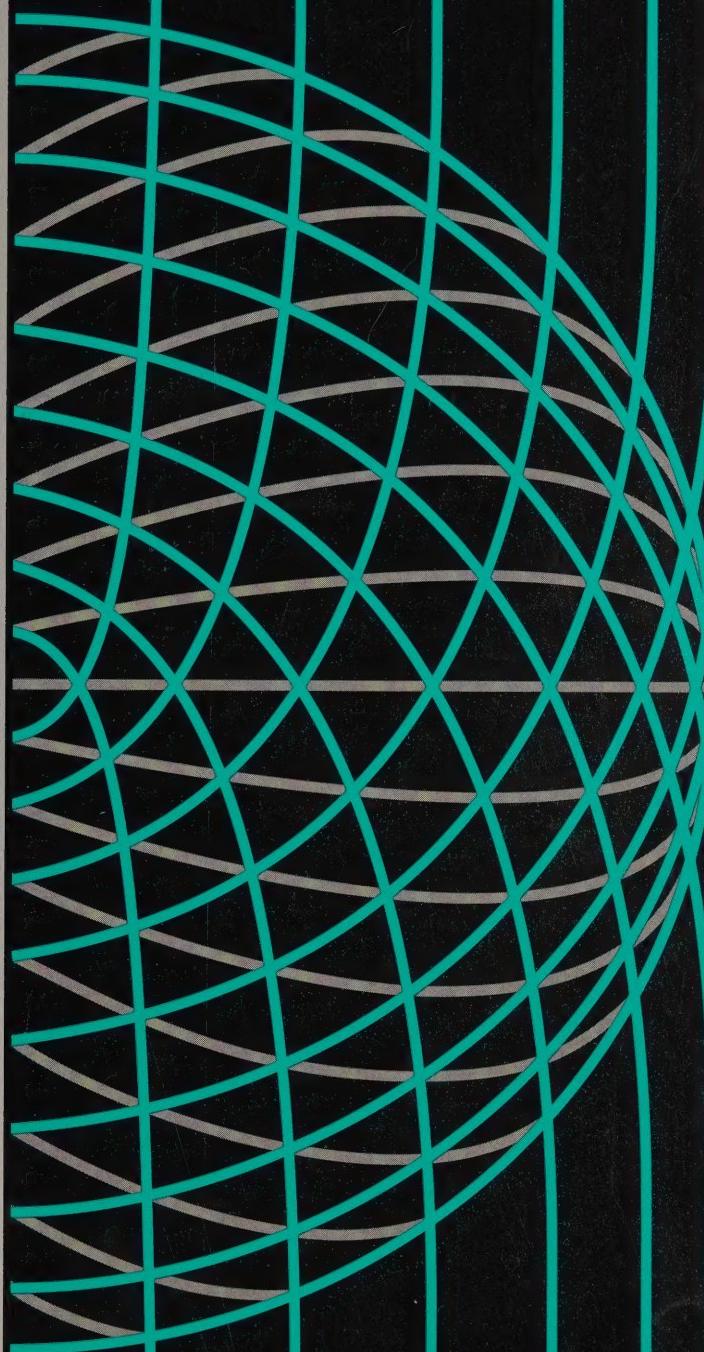


Seafood and Marine Products — East Coast

CAI
ISTI
— 1991
S26

3 1761 117650424



N D U S T R Y P R O F I L E



Industry, Science and
Technology Canada Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles and other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500 or (613) 954-5716
Fax: (613) 954-4499

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — EAST COAST

PRODUITS DE LA PÊCHE — CÔTE EST

Reader:

The most recent statistics in this profile are for 1990. Since then, the need to protect groundfish resources on the East Coast by closing certain fisheries and reducing quotas in others has had a profound effect on the East Coast Seafood and Marine Products industry.

Therefore, readers are asked to bear in mind that the 1990 data does not reflect changes that have occurred since then.

Avis aux lecteurs :

Les plus récentes données statistiques remontent à 1990. Depuis lors, l'industrie des produits de la pêche de la côte Est a été profondément touchée par les interdictions frappant la pêche de certaines espèces, dont le poisson de fond, et la réduction de quotas.

Les lecteurs sont donc priés de noter que les données de 1990 ne reflètent pas les changements qui sont survenus après cette date.



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117650424>



1990-1991

SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — EAST COAST

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson

Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The Canadian seafood and marine products industry comprises firms engaged primarily in the processing and marketing of fish, shellfish and marine plants and animals as well as of by-products such as fish meal and fish oil. The industry may be divided geographically into east (Atlantic) coast, west (Pacific) coast and freshwater (inland) commercial fisheries. Establishments process fish taken by Canadian fish harvesters, produced by Canadian aquaculture (fish farming) operations or imported from foreign suppliers for further processing in Canada. Imported finished product is also marketed by the Canadian industry to complement its own product line.

Fish is perceived as being a healthful food. This perception is expected to sustain the growth in per-capita fish consumption since the late 1980s. Canadians in 1989 ate an estimated 7 kilograms of fish, which is low relative to the

70 kilograms of red meat and 28 kilograms of poultry consumed per capita that year, but is approximately double the world average.¹

Canada, with the world's longest coastline and second-largest continental shelf, has important sovereign interests in three bordering oceans. In addition, some 7.5 percent of Canada's land surface is covered by fresh water, which represents 16 percent of the world's total surface area of fresh water.

The Canadian seafood and marine products industry is a major world exporter of such products. It provides hundreds of small communities with an important source of jobs and resources. The industry had a national output in 1990 worth about \$3.3 billion, less than 1 percent of the gross domestic product (GDP). However, the industry's economic importance in the regions where its activities are concentrated is much greater than this value suggests. In Newfoundland, fishing

¹Source: *Apparent Per Capita Food Consumption in Canada*, Parts I and II, Statistics Canada Catalogue Nos. 32-229 and 32-230, annual.

and fish processing provide the primary economic base for many communities. The fish processing industries are also important in both Prince Edward Island and Nova Scotia, and significant in New Brunswick, in British Columbia, and in eastern Quebec. In the Northwest Territories, the northern regions of the Prairie provinces and some communities in all the coastal provinces, the commercial fishery is one of the few, and often the principal, economic activities available to many people, including some members of the Aboriginal population.

This profile is one of six that describe the fishery processing industry:

- *Seafood and Marine Products — Overview*
- *Seafood and Marine Products — East Coast*
- *Seafood and Marine Products — West Coast*
- *Seafood and Marine Products — Freshwater*
- *Fish Meal and Fish Oil*
- *Aquaculture*

Structure and Performance

Structure

The east coast seafood and marine products industry is based on the processing and marketing of three principal types of fish harvested from the Atlantic Ocean: groundfish or bottom-feeding fish, pelagic fish that inhabit water closer to the surface, and shellfish. Groundfish include such species as cod, redfish (ocean perch), haddock and flatfish such as halibut, turbot, flounder and sole. Pelagic fish include such species as herring, capelin and mackerel. Shellfish include crustaceans such as lobsters, shrimp and crabs, and molluscs such as scallops, clams, oysters and mussels. There are also a number of other species of marine life, including some marine plants, that are of commercial significance but are of lesser importance to the Atlantic region as a whole.

Total Atlantic coast landings in 1990 amounted to 1.3 million tonnes, having a landed value of \$953 million. The groundfish subsector is the most important in volume terms, but is second to shellfish in value. Groundfish (mostly cod) in 1990 accounted for 50 percent (646 161 tonnes) of landings and 41 percent (\$388 million) of landed value of the east coast fishery harvest (Figure 1). Shellfish (mostly scallops, lobsters, shrimp, crabs and clams) accounted for only 17 percent or 227 116 tonnes of landings but 49 percent or \$468 million of landed value. Pelagic and other finfish landings (mostly herring and capelin) in 1990 accounted for

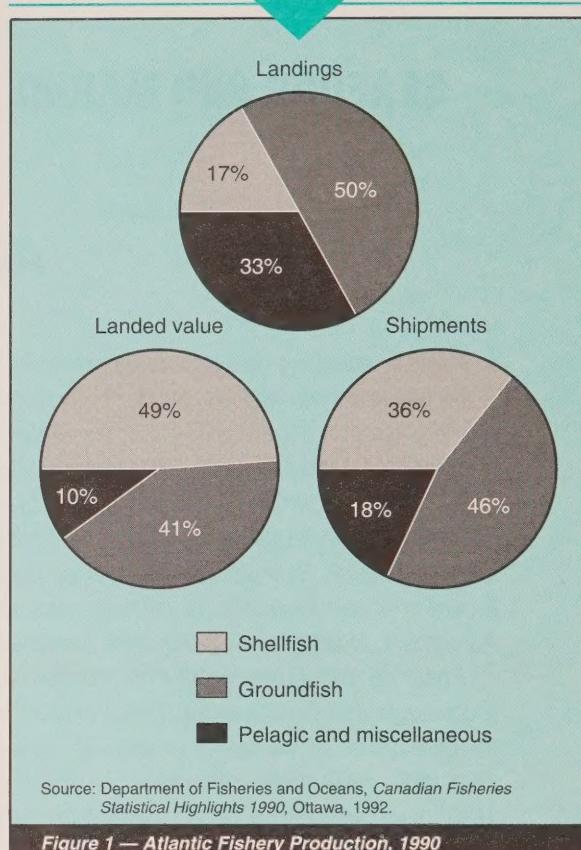


Figure 1 — Atlantic Fishery Production, 1990

33 percent, or 423 407 tonnes of landings and almost 10 percent or \$88 million of landed value. A small miscellaneous category contributed an additional \$9 million to overall landed value.

East coast fish processing, with a shipment value of \$2 221 million (681 620 tonnes), in 1990 accounted for 67 percent of the total Canadian seafood and marine products output. In the same year, 46 percent of this share was contributed by groundfish products (such as fresh, frozen and salt fish products), 36 percent by shellfish and 18 percent by pelagic and miscellaneous products (such as fresh, frozen, smoked and canned fish products).

The United States is the major destination for Canadian exports of groundfish, shellfish and pelagic fish products from the Atlantic coast. Most groundfish export items have been frozen cod fillets and blocks. These items are shipped principally to the United States where they become inputs for secondary product lines such as breaded or batter-coated portions and fish sticks. Although salting as a preservation technology has largely been replaced by freezing, there are still markets for salt fish. Canada in 1990 produced

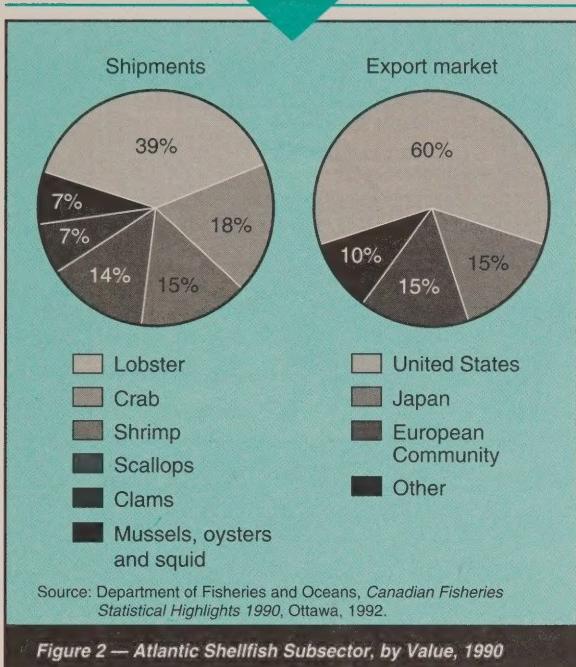


Figure 2 — Atlantic Shellfish Subsector, by Value, 1990

\$187.7 million worth of salt cod, all of which came from the east coast. Groundfish are also sold fresh, either as whole dressed fish or in fillet form, to markets in eastern Canada and the northeastern United States.

The shellfish subsector in 1990 produced mainly lobsters and lobster products, which accounted for 39 percent of shipments value, crabs 18 percent, shrimp 15 percent, scallops 14 percent, clams 7 percent, and other shellfish products 7 percent (Figure 2). The destination of 60 percent of east coast shellfish production value that year was the United States, with 15 percent exported to both Japan and the European Community (EC) and the remaining 10 percent to other countries.

Pelagic species and their products are also exported to the United States, but higher proportions are sold in other countries. Female capelin and frozen herring roe are exported principally to Japan. Other herring products, including canned sardines, marinated herring, frozen fillets and some smoked fish, are sold in several world markets.

Statistics Canada estimates that in 1990 there were 377 seafood processing establishments (not including small enterprises) in the four Atlantic provinces and Quebec. The full-time employment equivalent at these establishments was 22 124 people that year. The Atlantic industry thus accounted for 82 percent of total Canadian fishery processing establishments and 80 percent of industry employment. Department of Fisheries and Oceans (DFO) statistics, on the other hand,

which include smaller operations, report a total of some 900 firms in the east coast commercial industry in 1990. Two-thirds of these firms were seasonal, and employed an estimated 65 000 part-time employees.

Ten percent of all workers in Atlantic Canada have relied on the seafood processing industry for jobs. This ranges from a high of 25 percent on the south coast of Newfoundland to just over 2 percent in large cities like Halifax. Newfoundland and Nova Scotia are by far the predominant provinces in the Atlantic fishery. Together, they account for over 60 percent of east coast fishery processing in terms of landed value, landed volume and employment.

The Atlantic industry traditionally has been characterized by decentralized small enterprises that were unable to compete effectively in changing world markets, which were increasingly being dominated by large national and international firms. Following the recommendations of the Kirby Task Force on Atlantic Fisheries in 1982, the industry has been restructured. Two large companies, Fishery Products International Limited (FPI) of Newfoundland and National Sea Products Ltd. (NSP) of Newfoundland and Nova Scotia, were formed to replace a number of insolvent and redundant firms, reduce excess processing capacity and improve marketing. FPI and NSP both operate processing facilities in the United States. They and other Canadian companies ship directly to major customers and also use brokers and distributors. Most of the Atlantic seafood and marine products industry now is controlled by these two companies plus Clearwater Fine Foods Inc. of Nova Scotia and Connors Bros., Limited of New Brunswick.

All four large companies process a full range of fish products. FPI and NSP are primarily groundfish processors and include both retail and foodservice products in their lines. Both companies own fishing trawlers and also make use of independent fish harvesters to provide raw material. Clearwater Fine Foods began as a lobster company, and its principal field of business still is shellfish. Clearwater operates its own vessels and also buys product from independent fish harvesters. Connors Bros. is best known as a sardine canner, although it also processes other herring products and has become a major participant in salmon aquaculture.

The east coast seafood and marine products industry depends almost entirely on the processing and marketing of fish and shellfish harvested from the wild resource. However, a growing aquaculture industry is providing a significant share of the supply of species such as Atlantic salmon and mussels. Aquaculture in 1989 accounted directly for only \$40 million of the \$2.1 billion output of the Atlantic fishery that year. The east coast aquaculture industry produces mainly Atlantic salmon, a species that is rapidly gaining market share and generating market growth worldwide. Aquaculture

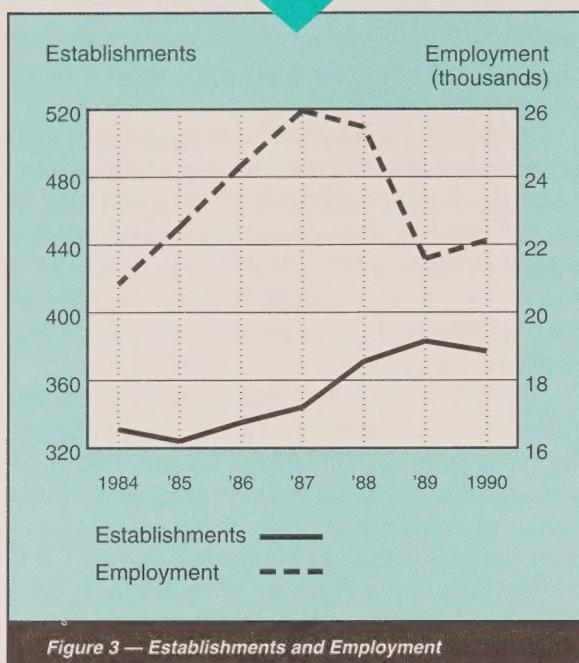


Figure 3 — Establishments and Employment

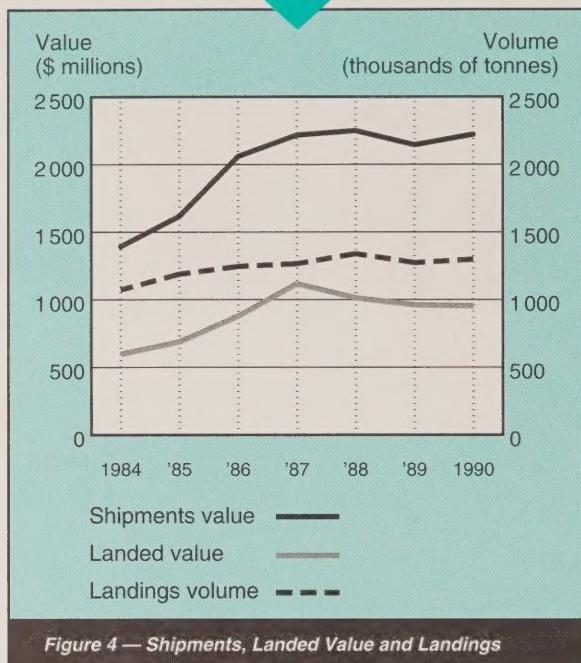


Figure 4 — Shipments, Landed Value and Landings

technology is also being used to improve productivity and quality in lobster and mussel operations and is being applied experimentally to the culture of other species including scallops, oysters and some high-value groundfish.

Performance

The Atlantic seafood processing industry showed growth in most areas up until the late 1980s, but has slowed or even decreased in some areas with the onset of the recent recession. Establishment numbers increased slowly from 331 in 1984 to 383 in 1989 before levelling off at 377 establishments in 1990 (Figure 3). Employment fluctuated more sharply, rising from 20 830 people in 1984 to peak at 25 950 people in 1987, then dropping again to 22 124 people in 1990.

East coast shipments of seafood and marine products increased from \$1 393 million in 1984 to \$2 249 million in 1988 before dropping slightly to \$2 221 million in 1990 (Figure 4). Total east cost landed value peaked in 1987 at \$1 117 million and has steadily declined, levelling off to \$953 million in 1990. Total landings remained fairly steady between 1984 and 1990, ranging between nearly 1.1 million tonnes to more than 1.3 million tonnes.

With the long-term growth in the Atlantic fishery processing industry since the early 1970s, Canada's position in world markets also increased. Formerly a supplier primarily to the Boston wholesale market, Canada is one of the world's leading exporters of seafood products.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The principal factor affecting Atlantic fishery processing is the availability of resources.

The single most important event in the past two decades regarding fishery management has been the recognition by the Conferences on the Law of the Sea in the 1970s of extended jurisdiction over marine resources by coastal states. This led to the declaration by Canada on 1 January 1977 of its 370-kilometre (200-nautical-mile) exclusive fishing zone (EFZ), which is generally recognized by most nations (Figure 5). This area includes most of the excellent habitat for groundfish found on the wide continental shelf off Canada's east coast. Within this area, Canada exercises resource management responsibility, setting and allocating fishing quotas for both Canadian and foreign fish harvesters. Three areas of the continental shelf that are included in the normal range of some important groundfish stocks extend beyond the EFZ, where Canada has no jurisdiction over their harvest by foreign fish harvesters.

Groundfish stocks off Canada's east coast increased two- to threefold from 1977 to 1989 as Canada assumed resource management responsibility within the 370-kilometre EFZ. However, because of a combination of natural variation and commercial harvesting, some stocks have grown more

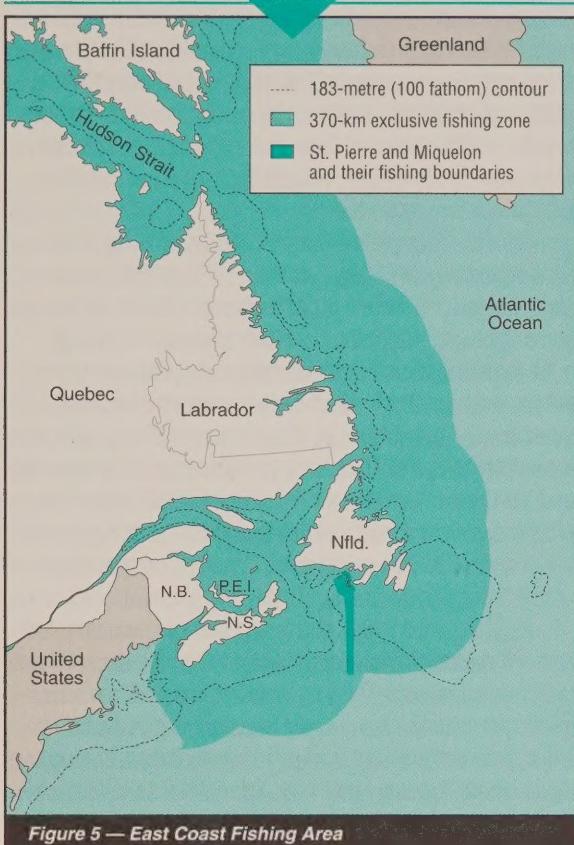


Figure 5 — East Coast Fishing Area

slowly. In the case of the northern cod stock, an assessment by the Canadian Atlantic Fisheries Scientific Advisory Committee indicates that since 1989 there has been an abrupt reduction in the biomass of northern cod and particularly in the numbers of spawning age.

Northern cod, which inhabits the area of the continental shelf east of Newfoundland and Labrador, is the single most important fishery in Atlantic Canada, having an estimated value to the Canadian economy of \$700 million in 1991, a poor year. To protect this resource and restore its viability, quotas have been progressively reduced from 266 000 tonnes in 1988 to 185 000 tonnes at the outset of 1992. In recent years, actual catches by Canadian fish harvesters have been below quota.

Seriously eroded breeding stocks required the DFO to impose a two-year moratorium commencing 1 July 1992 on the harvesting of northern cod. The EC also established a moratorium on northern cod and flounder outside the 370-kilometre limit. In addition, Canada placed restrictions on the harvesting of capelin, an important link in the food chain that sustains northern cod. These moratoria apply to northern cod, representing 40 percent of the Newfoundland fishery.

In August 1993 DFO imposed additional moratoria on cod and American plaice in certain other zones off Canada's east coast. The cod fisheries were closed in the southern Gulf of St. Lawrence, Sydney Bight, Eastern Scotian Shelf and south coast of Newfoundland. There is a moratorium on American plaice off the south coast of Newfoundland.

In order to assist those people involved in fishing and fish processing during the moratorium period, policies have been put in place to assist workers and communities in adjusting. Capital assistance is being considered in several forms to assist vessel and plant owners.

Most countries fishing off Canada's east coast belong to the Northwest Atlantic Fisheries Organization (NAFO), founded in 1979 to assess stocks and assign quotas outside the EFZ. However, compliance is voluntary and many countries, including some NAFO members, have historically exceeded their quotas, thereby aggravating groundfish shortages, notably of cod. This has resulted in higher prices for cod and has facilitated the entry of species such as hake into the lower-price end of the cod market.

The structure of the east coast shellfish processing subsector varies according to species, but is generally competitive in world markets. The combination of a coastline that provides an environmentally favourable habitat for commercial species and proximity to a large U.S. market places the industry in a good competitive position. In addition, Canadian companies have combined aquaculture technology with traditional culture practices to produce superior products, especially live lobsters and mussels.

As for the processing of pelagic species, the timing of their harvest is a key determinant of market share, especially for capelin, herring and mackerel. World competition is strong, and the later Canadian harvest relative to that of other nations frequently makes Canada a residual supplier. The capelin harvest, which is primarily for the Japanese market for roe-bearing females, takes place after that of Norway and the Commonwealth of Independent States (CIS). However, the Canadian-caught fish are preferred by the Japanese because of their generally larger size.

Canadian frozen herring fillets held a strong market position in Europe during the late 1970s when the North Sea and Baltic Sea stocks were depleted by overfishing. However, Canada has since lost market share in Europe now that the North Sea and Baltic Sea stocks have recovered and the European processors are once again purchasing fish caught locally. Atlantic Canada is a principal supplier of frozen herring roe to Japan, where it is used to produce a flavoured roe product that is becoming quite popular.

Canada is generally not competitive in the world market for mackerel, the third major pelagic species. Canada's costs of harvesting and production are higher than those of other



producer countries, especially those countries in the southwest Pacific, which have more abundant stocks. Mackerel has three principal uses: unprocessed mackerel is used as bait; small quantities of canned mackerel are produced primarily for international food aid programs; and some smoked mackerel is sold in the commercial market.

Trade-Related Factors

Although Canada's per-capita consumption of seafood products is above the world average, Canada's fishery processors depend on export markets for survival. Those markets have been successfully maintained by the east coast, west coast and freshwater commercial fisheries. Total Canadian fishery exports as a percentage of shipments value fluctuated between 74 and 88 percent during the period 1984 to 1990. Maintaining this position will depend on the level of fish stocks, on reduction and elimination of tariffs and non-tariff barriers (NTBs), on fluctuations in foreign exchange rates and on competitive pressures from other suppliers.

The Atlantic seafood and marine products industry faces a range of tariffs, quotas and other NTBs that impede trade. Their removal is a key Canadian objective in the multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Japan, for example, has a relatively high tariff on cod and a quota system that further restricts imports. The EC extends preferential tariffs to some, but not all, of its supplier nations and, for some products including cod, has a reference price system to protect its own fish harvesters from what the EC considers to be unfair competition. This barrier essentially eliminates price as a marketing strategy, even when a lower price is justified by lower production costs.

Other NTBs relate to labelling, product standards or health and safety controls. Unfairness arises when regulations are enforced in a manner that places imported products at a disadvantage. Perishable fish products, for example, may be quarantined by customs until microbiological examinations have been completed, by which time the product may have spoiled.

Another example of NTBs hindering international trade occurs with the selective application of existing rules or regulations or the creation of inappropriate rules targeted at specific products. In 1991, for example, Canadian lobsters were barred entry to the United States because they did not comply with size regulations intended to protect American stocks from overfishing.

Changes in the organization and trading practices of the EC following the economic integration of the member countries on 1 January 1993 are generally regarded as favourable for east coast fishery processing. The establishment of common standards and trading regulations will simplify trade with the

EC. The possible admission of additional countries to EC membership may give them a competitive advantage as suppliers, but this advantage will be lessened by the increasing global scarcity of the more popular groundfish species. The possible establishment of large multinational buyer groups within the EC may make it more difficult for small suppliers to negotiate favourable terms.

Prior to the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) on 1 January 1989, tariffs on east coast seafood and marine products exported to the United States were low or zero for most unprocessed fish, but up to 30 percent for some processed items. Approximately \$444 million or 32 percent of Canadian exported seafood products were subject to U.S. duty. Correspondingly, approximately \$40 million or 15 percent of seafood products imported from the United States were subject to Canadian duty. High tariffs had discouraged Canadian exports of some highly processed products, leading some Canadian companies to establish processing facilities in the United States.

As of 1 January 1993, tariffs on processed seafood and marine products traded between Canada and the United States have been eliminated. Their removal helps Canadian fishery processors increase their market opportunities in the United States, their major export market, and gives them a competitive edge in the U.S. market over major competitors from Norway, Denmark and Iceland. The Table below summarizes the main elements and impacts of the FTA.

FTA Impact on Seafood and Marine Products

| Agreement Element | Economic Impact |
|-----------------------------|--|
| Tariff elimination | significant benefits from increased value-added processing |
| Binational panel | significant safeguard for fish exports |
| Quantitative restrictions | no major change |
| Technical barriers to trade | increased exports over time |
| Foreign investment | immediate competitiveness benefits from increased investment |
| Overall agreement | greater access to the U.S. market |

Several other elements of the FTA also benefit the industry. The FTA binational dispute settlement mechanism for anti-dumping and countervailing duty cases is particularly important. It places an emphasis on consultation and dispute resolution but includes the option of binding arbitration. U.S. countervailing and antidumping laws as well as associated rules and definitions have sometimes been interpreted in a way that



limited the access of Canadian seafood products to the U.S. market. However, with U.S. countervailing and antidumping findings subject to review by a binational panel, Canadian exporters are assured that cases will be subject to impartial review on a timely basis.

Under the FTA, quantitative trade restrictions taken for reasons such as supply shortage or resource management are applied to maintain traditional shares of the available resource. Certain provincial controls on the export of unprocessed fish are also protected under the FTA.

The governments of both countries have agreed to maintain regulations to protect human, animal and plant life. Consistent with the need for technical regulations and standards as well as the need to facilitate commerce, both countries are working to harmonize technical regulations. They have agreed not to use these technical standards to restrict trade in fishery products. This agreement is important because U.S. technical standards created through regulations have impaired some Canadian fishery exports in recent years. Among the most important restrictions are the U.S. Food and Drug Administration mercury content regulations for swordfish, possession limit requirements, particularly those stipulated by the New England Fisheries Management Council regarding size limits for groundfish, lobster and scallop imports, as well as prohibitions by Minnesota and Michigan against the sale of cold-smoked fish. The continued use of technical standards that have the effect of restricting trade will be subject to the binational dispute settlement process. The removal of such technical barriers would enhance Canadian exports of fish to the United States.

Foreign investment provisions of the FTA give equal treatment under future laws for foreign and domestic investors and firms of both countries. Foreign investment can improve the viability and competitiveness of the processing industry through the injection of equity capital, a more secure and diversified access to markets, technology transfer and the creation or maintenance of employment.

The powers of the Minister of Fisheries and Oceans to ensure that Canadians obtain benefits from our fisheries resources remain intact. The FTA protects the current Canadian policy of restricting foreigners to a minority ownership of licensed Canadian vessels or of companies that own licensed vessels or hold enterprise allocations. There are no provisions in the FTA to permit direct or indirect access to Canadian stocks by U.S. fishing vessels. Moreover, Canadian government policies for granting foreign access to Canada's fishing zone remain intact, including policies applying to "over the side" sales (direct sales by Canadian fish harvesters to foreign buyers).

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free

Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. It will immediately eliminate Mexican tariffs on crabs, haddock and dried smoked fish. There will be a five-stage phase-out of tariffs on oysters as well as prepared and processed fish. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

Technological Factors

Technological development and the degree of its application in Canada are often compared with those found in other regions such as Europe or Japan. In order to assess Canada's relative position in the world industry, a Canadian fisheries technology mission, organized by Industry, Science and Technology Canada (ISTC), was sent to Europe in 1991. The mission reported no fundamentally new technology and noted that the high rate of adoption of technological innovation in Europe could be explained in part by high wage rates that encouraged mechanization. On the other hand, preservation technologies, which are critical to the Canadian seafood and marine products industry because of the long distances that the product must travel across the country, are not as important in Europe.

In Canada, because of the seasonality of the fisheries, capital-intensive fish processing innovations have not generally been attractive choices for the processing sector. In recent years, however, there have been changes directed at improving product quality, and there have been significant advances in the way that fish are handled from the moment of harvest to finished product delivery. Boxing and freezing at sea are



becoming more prevalent. Clearwater Fine Foods has led in the development of a packing and shipping system that permits the delivery of live lobsters to any market in the world. This company is also responsible for developing a dry land pound system that regulates the moulting cycle of lobsters to permit marketing of live lobsters year-round.

Although fish processing is not technology-intensive, the Atlantic industry makes appropriate use of technology to meet its operational needs and marketing opportunities. A Canadian processor, Terra Nova Fishery Company Limited, working with the Marine Institute in St. John's, Newfoundland, was the first company to commercially adapt the Japanese process of making imitation crab sticks from surimi, a fish paste material used extensively in Japan for a range of fish-based food and snack products. Most countries use Alaska pollack, the most heavily harvested species in the world, for the production of surimi. Terra Nova Fishery, however, makes crab sticks and other surimi products from small cod.

NSP has a seasonal state-of-the-art plant at Arnold's Cove, Newfoundland, for producing conventional fish products. FPI has built a plant at Marystow, Newfoundland, to increase the edible-product yield from fish processing operations by manufacturing high-quality protein by-products. NSP has also introduced a wide range of fish-based consumer products, many of which are specially formulated for microwave-oven preparation. FPI has introduced a line of similar products in Japan. These product innovations are significant because they are market-responsive rather than resource-driven. Canadian companies have also co-operated with the U.S. foodservices industry by developing products such as portion-controlled packs that are appropriate to the needs of that market.

Other Factors

In addition to the EFZ and the moratoria on cod and American plaice, which are based on careful resource management, Atlantic fishery processing is directed by a number of regulatory controls designed to protect public health.

A growing concern for protection of environmental quality is prompting the introduction of additional regulations. The benefits of these regulations are being recognized by the industry, although applying them has been a difficult challenge. The technology exists for processors to recover previously unused portions of fish carcasses and to convert them to useful products such as fish meal and fish oil. However, the decentralized structure of the industry and the seasonality of many of its plants limit their ability to pay for such technological improvements. Moreover, in view of the importance of export markets to this industry, implementation of environmental controls has to be carefully timed to avoid jeopardizing Canada's ability to compete successfully with countries that

are moving more slowly to establish measures for protecting environmental quality. Progress has been made, although more research is required. For more information, see the industry profile titled *Fish Meal and Fish Oil*.

Evolving Environment

Fish processing was initiated in Canada in order to provide a means of preserving the fish until they could be delivered to market. Products were semiprocessed commodities such as frozen cod blocks, or staples such as canned salmon. These products from various suppliers exhibited little differentiation from offerings by international competitors and enjoyed no competitive advantage other than price or the supplier's reputation for quality and reliability of service. This resource-driven approach to marketing is still common throughout the industry. However, a market-responsive approach is gaining momentum among the more progressive companies that are facing more intense and sophisticated international competition. Individual, transferable quotas and the DFO's Enterprise Allocation Program, which allows quota holders to schedule their harvest to coincide with demand, as well as the potential of aquaculture and biotechnology to control the qualities of fish to satisfy market opportunities are expected to increase the trend toward market-responsive products.

The competitiveness of the east coast seafood and marine products industry will also continue to be affected by such external factors as the state of the resource, the market and the economy as well as by its own operational and marketing skills. Because seafood processing is export-oriented, these factors must be considered in a global context. Canadian groundfish processors will be affected not only by resource management policies, including the moratoria on cod and American plaice in certain zones, but also by decisions made by other nations with large groundfish resources. For example, proposals to divert some of the Alaska pollack harvested in the U.S. fishing zone from surimi use to fillets could erode the lower-quality end of the Canadian cod fillet market in the United States.

One of the most significant factors affecting the industry's performance is a shift away from the traditional resource-driven market strategies of the past. Companies are becoming more market-responsive both in their attention to quality and in their approach to product development.

Changes taking place in demographic and cultural patterns will change the nature of many markets. Value-added convenience products are becoming acceptable in markets that would not have considered them a few years ago; flavoured



herring roe and prepared fish dinners in Japan are two examples of markets in which Canadian companies have already taken part. Because fish is perceived as a healthful food, it is gaining ground against other protein foods in many markets. Lifestyle changes are making convenience foods more acceptable to consumers in markets that have historically preferred fresh fish.

Fresh fish is generally an expensive item for the consumer. It is highly perishable and care must be taken to protect its quality. Economies must be strong to support demand for the high-value-added products that the industry would prefer to market. Fish processors must develop markets for such higher-value-added products to counteract inroads already being made at the lower end of the quality scale through the substitution of less expensive species such as hake and Alaska pollack for cod in products such as fish sticks and breaded portions.

Fish must be promoted generically in order to improve their share of consumer markets now dominated by meat and poultry. Some countries consume a significantly higher percentage of fish than Canada mainly because of tradition and culture. Countries such as Germany, Italy and the United Kingdom, on the other hand, consume less. Past attempts to raise consumption based on consumer education and product promotion have been successful. Current marketing efforts include improving the delivery to market in order to protect quality and increase availability. Recognizing that the most populated market in Canada is up to 2 000 kilometres from where the product is landed, systems are being developed to move high-quality fish to market quickly, to have them displayed attractively and to have them sold by knowledgeable salespeople. Many large-city supermarkets in Ontario and Quebec now have properly equipped fish counters staffed by qualified sales consultants.

Internationally, a number of species are referred to as sardines. Connors Bros. is one of the world's leading producers of canned sardines using juvenile herring, and also cans other herring products such as kippers. The EC, however, is proposing to exclude herring from the list of fish eligible for packing as sardines, which may adversely affect Canadian exports to that market. Canada considers this move to be an NTB. At the time of writing, negotiations are under way to allow continued use of the term "sardine" to describe the Canadian product.

Competitiveness Assessment

The competitiveness of east coast commercial fishery products varies by product and by market. The industry has generally been successful in adjusting its harvesting efforts and marketing strategies to recognize this situation.

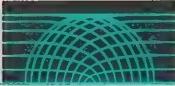
Rebuilding and maintaining fish stocks and competitiveness in service, quality and price remain the most important considerations in the day-to-day management of the industry. In order for processors to remain competitive in the face of globalization of trade, they must adopt a dynamic approach to keep abreast of the latest technology and marketing methods.

In most markets, even those where Canada is one of the leading foreign suppliers, the bulk of requirements are supplied by domestic industries. For example, Japan, the largest fish consumer in the world, is also the largest harvester, supplying 90 percent of its own requirements. Successful Canadian companies selling in Japan have concentrated on unique products such as live lobsters or on products such as redfish, queen crab or herring roe, for which there is a medium- to long-term shortage in Japanese domestic supplies.

Overall, the United States, because of its proximity and size, remains Canada's largest export market. Pressure from products at the lower-price end of the U.S. market is being met by Canadian processors who are targeting their products at the higher-quality end of the market. The diversion of some of the American Alaska pollack from surimi to fillet production will increase competition against Canadian cod. Canadian groundfish has a well-established and respected position in the U.S. market and is developing a smaller but potentially good market in Japan. In the European groundfish market, Canada is a secondary supplier. Canadian competitiveness in that market is not likely to improve significantly while preferential tariff treaties between the EC and Scandinavia are in effect.

Canadian sardines are competitive on world markets, and pickled and cured herring products are competitive in the United States. Frozen Atlantic herring roe competes successfully with similar product from other North Atlantic producers in the growing Japanese market. Frozen herring fillets, which were exported to Europe in large quantities during the collapse of the North Sea and Baltic Sea stocks, are no longer competitive there now that those stocks have recovered. Canadian shellfish are generally competitive, and world markets appear to be able to absorb anticipated supply increases. Species of fish that are not competitive on world markets either because of unreliability of supply or cost of production are not harvested or, like mackerel, are harvested in limited quantities.

Some plants have been shut down because of the shortages of groundfish, particularly cod. As well, there are problems including price and tariff barriers in marketing pelagic species. Companies that depend on continuity of supply to support expensive brand-name market development programs have had to modify long-range marketing plans. Canadian resource management policy is designed to allow for rebuilding fish stocks at a satisfactory rate, improving fishing opportunities for Canadians and fulfilling our international obligations under the Law of the Sea and bilateral arrangements.



Weak demand and supply conditions have delayed achievement of full market potential. The current performance of the industry should be viewed within the context of the generally weak economic conditions in the United States, the principal export market. Economic adversity is not new for this industry, which has faced unprecedented challenges since 1973. Fuel price increases of five- to sixfold (taking inflation into account) over the past two decades only aggravated the cost-price squeeze facing the industry. Recession in 1981–1982 also affected domestic conditions and contributed to depressed prices in world markets. However, the well-established competitive infrastructure, well-established skills in processing and marketing, and demand for the product, are factors which will assist the industry to regain its strength.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or on the ISTC initiative listed on page 14, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products — East Coast
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 941-4263
Fax: (613) 941-3776



PRINCIPAL STATISTICS

| | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Canada Total | | | | | | | |
| Establishments ^a | 397 | 390 | 404 | 414 | 453 | 472 | 460 |
| Employment ^a | 24 372 | 26 964 | 28 934 | 31 171 | 31 086 | 30 498 | 27 617 |
| Shipments ^b (\$ millions) | 1 980 | 2 476 | 2 956 | 3 146 | 3 340 | 3 225 | 3 303 |
| (thousands of tonnes) | 699 | 792 | 804 | 860 | 881 | 899 | 957 |
| Landed value ^b (\$ millions) | 902 | 1 131 | 1 358 | 1 648 | 1 628 | 1 496 | 1 509 |
| Landings ^b (thousands of tonnes) | 1 284 | 1 446 | 1 513 | 1 568 | 1 653 | 1 606 | 1 647 |
| East Coast | | | | | | | |
| Establishments ^c | 331 | 324 | 335 | 344 | 371 | 383 | 377 |
| Employment ^c | 20 830 | 22 522 | 24 338 | 25 950 | 25 470 | 21 582 | 22 124 |
| Shipments ^b (\$ millions) | 1 393 | 1 617 | 2 059 | 2 217 | 2 249 | 2 144 | 2 221 |
| (thousands of tonnes) | 540 | 599 | 597 | 606 | 642 | 640 | 682 |
| Landed value ^b (\$ millions) | 597 | 688 | 878 | 1 117 | 1 012 | 960 | 953 |
| Landings ^b (thousands of tonnes) | 1 072 | 1 188 | 1 245 | 1 265 | 1 339 | 1 272 | 1 297 |

^aSee *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1021, fish products industry). Data exclude small enterprises as well as enterprises engaged solely in aquaculture.

^bData on shipments, landed value and landings are from Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Data exclude aquaculture.

^cSee *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry). Data include establishments and employment located in Quebec.



TRADE STATISTICS, CANADA TOTAL^a

| | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b | 1990 ^b |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Exports | | | | | | | |
| (\$ millions) | 1 597 | 1 859 | 2 433 | 2 773 | 2 701 | 2 401 | 2 626 |
| (thousands of tonnes) | 511 | 556 | 595 | 588 | 617 | 601 | 625 |
| Domestic shipments | | | | | | | |
| (\$ millions) | 383 | 617 | 523 | 373 | 639 | 824 | 677 |
| (thousands of tonnes) | 188 | 236 | 209 | 272 | 264 | 298 | 332 |
| Imports ^c | | | | | | | |
| (\$ millions) | 491 | 496 | 616 | 697 | 737 | 787 | 731 |
| (thousands of tonnes) | 135 | 136 | 152 | 177 | 176 | 203 | 199 |
| Canadian market | | | | | | | |
| (\$ millions) | 874 | 1 113 | 1 139 | 1 070 | 1 376 | 1 611 | 1 408 |
| (thousands of tonnes) | 323 | 372 | 361 | 449 | 440 | 501 | 531 |
| Exports (% of shipments value) | 81 | 75 | 82 | 88 | 81 | 74 | 80 |

^aExport and import data are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Data include all commercial fish and shellfish products and other marine products (e.g., marine plants) but exclude aquaculture.

^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^cData include fish caught by other countries and imported for processing in Canada.

SOURCES OF IMPORTS: CANADA TOTAL AND LARGEST MARKETS

| | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b | 1990 ^b |
|---------------------------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|-------------------|
| United States | 56 | 54 | 51 | 52 | 47 | 47 | 52 |
| European Community | 4 | 8 | 8 | 6 | 6 | 4 | 5 |
| Other European countries | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| Central and South America | 8 | 10 | 7 | 9 | 9 | 8 | 7 |
| Japan | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 4 | 3 |
| Other | 20 | 19 | 25 | 26 | 30 | 34 | 31 |

^aData are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.



ESTABLISHMENTS BY EXPORTS, CANADA TOTAL (%)

| | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b | 1990 ^b |
|---------------------------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|-------------------|
| United States | 61 | 61 | 59 | 59 | 52 | 54 | 55 |
| European Community | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 16 | 18 |
| Other European countries | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| Central and South America | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 |
| Japan | 15 | 17 | 18 | 17 | 22 | 21 | 20 |
| Other | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

^aData are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION, CANADA TOTAL (1990)

| | East Coast ^a | West Coast | Freshwater |
|--|-------------------------|------------|------------|
| Establishments ^b (% of total) | 82 | 12 | 6 |
| Employment ^b (% of total) | 80 | 16 | 4 |
| Shipments ^c (% of total) | 67 | 29 | 4 |

^aAtlantic data include Quebec.

^bSee *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry).

^cSee *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, Department of Fisheries and Oceans, annual.

MAJOR FIRMS, EAST COAST

| Name | Country of ownership | Location of major plants |
|--|----------------------|---|
| Clearwater Fine Foods Inc. | Canada | Alder Point, Nova Scotia Arichat, Nova Scotia Bedford, Nova Scotia Clarks Harbour, Nova Scotia |
| Connors Bros., Limited | Canada | Blacks Harbour, New Brunswick |
| Fishery Products International Limited | Canada | Burin, Newfoundland Marystown, Newfoundland St. Anthony, Newfoundland |
| National Sea Products Ltd. | Canada | Arnold's Cove, Newfoundland Bridgewater, Nova Scotia Lunenburg, Nova Scotia |



INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Association of Fish Exporters (CAFE)
Suite 602, 71 Bank Street
OTTAWA, Ontario
K1P 5N2
Tel.: (613) 232-6325
Fax: (613) 232-7697

Fisheries Council of Canada
Suite 806, 141 Laurier Avenue West
OTTAWA, Ontario
K1P 5J3
Tel.: (613) 238-7751
Fax: (613) 238-3542

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

For further information on the following initiative, contact Industry, Science and Technology Canada (see address on page 10).

Seafood and Marine Products Sector Campaign

In 1990, Industry, Science and Technology Canada (ISTC) launched a Seafood and Marine Products Sector Campaign. Sector campaigns are initiatives by ISTC conducted jointly with the private sector, other levels of government and other federal departments to improve the long-run international competitiveness of industry sectors. The Seafood and Marine Products Sector Campaign contains initiatives related to the development of markets, technology, aquaculture and human resources.

For copies of the studies and VHS videotapes prepared under this Campaign, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products Directorate
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2926
Fax: (613) 941-3776

Printed on paper containing recycled fibres.





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

Télécopieur : (613) 941-3776

Tél. : (613) 954-2926

KTA OH5

OTTAWA (Ontario)

235, rue Queen

Attention : Direction des fruits de mer et des produits marins

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Direction générale des produits alimentaires

pour tout renseignement sur ce dossier, s'adresser à la

Vidéo (VHS) préparée dans le cadre de cette campagne ou

Pour obtenir un exemplaire des études ou de la bande

accordée la compétitivité à long terme de l'industrie.

De plus, les campagnes sectorielles ISTC visent à

d'autres ordres de gouvernement et divers ministères

humaines. Menées en collaboration avec le secteur privé,

de la technologie, de l'académie et des ressources

produits de la mer, portant sur le développement des marchés,

En 1990, ISTC lancait une Campagne sectorielle sur les

Campagne sectorielle sur les produits de la mer

communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 11).

Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante,

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Télécopieur : (613) 238-3542

Tél. : (613) 238-7751

KIP 533

OTTAWA (Ontario)

141, avenue Laurier ouest, bureau 806

Conseil canadien des pêches

Télécopieur : (613) 232-7697

Tél. : (613) 232-6325

KIP 5N2

OTTAWA (Ontario)

71, rue Bank, bureau 602

Association canadienne des exportateurs de poisson

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE



| Nom | Pays | Emploi(e) (%) du total) | Établissements (%) du total) | Les denrées sur l'Atlantique s'appliquent également au Québec. | Les denrées des aliments : industrie de la transformation du poisson, no 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 102), industrie de la transformation du poisson). | Voir Industries des aliments : industrie de la transformation du poisson — sommaire statistique, annuel. |
|---|--------|-------------------------------|------------------------------------|--|---|--|
| Cleawater Fine Foods Inc. | Canada | 82 | 12 | | | |
| Compagnie nationale des produits de la mer Ltee | Canada | 80 | 16 | | | |
| Arnold's Cove (Terre-Neuve) | Canada | 76 | 29 | | | |
| Clarks Harbour (Nouvelle-Ecosse) | Canada | 72 | 4 | | | |
| Arichat (Nouvelle-Ecosse) | Canada | 67 | 4 | | | |
| Bedford (Nouvelle-Ecosse) | Canada | 60 | 4 | | | |
| Alder Point (Nouvelle-Ecosse) | Canada | 55 | 4 | | | |
| Principaux établissements d'appartenance | | | | | | |
| Gommiers Bros., Limited | Canada | Burin (Terre-Neuve) | Marystowm (Terre-Neuve) | St. Anthony (Terre-Neuve) | Fisher Products International Limited | |
| Blacks Harbor (Nouveau-Brunswick) | Canada | Lunenburg (Nouvelle-Ecosse) | Bridgewater (Nouvelle-Ecosse) | | | |
| | | Arnold's Cove (Terre-Neuve) | Clarks Harbour (Nouvelle-Ecosse) | | | |
| | | Arichat (Nouvelle-Ecosse) | Bedford (Nouvelle-Ecosse) | | | |
| | | Alder Point (Nouvelle-Ecosse) | Arnold's Cove (Terre-Neuve) | | | |
| | | | Clarks Harbour (Nouveau-Brunswick) | | | |
| | | | Gommiers Bros., Limited | | | |

PRINCIPALES SOCIETES, CÔTE EST

Les denrées de la transformation du poisson — sommaire statistique, annuel.

Les denrées sur l'Atlantique s'appliquent également au Québec.

Voir Industries des aliments : industrie de la transformation du poisson, no 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 102), industrie de la transformation du poisson).

| Côte Est ^a | Côte Ouest | Eau douce | Expeditions (%) du total) | Emploi(b) (%) du total) | Établissements (%) du total) | Les denrées sur l'Atlantique s'appliquent également au Québec. |
|-----------------------|------------|-----------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|--|
| 67 | 29 | 4 | 67 | 80 | 82 | |
| 16 | 12 | 6 | 16 | 16 | 12 | |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | |

REPARTITION REGIONALE, CANADA TOTAL (1990)

Les denrées proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de publications de Pêches et Océans, soit : Les pêches canadiennes — revue statistique annuelle, pour les denrées de 1984, et Les pêches canadiennes — sommaire statistique, pour les denrées de 1985 à 1990.

Les denrées sont présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement comparables. Ainsi, les denrées de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

| Autres pays | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|
| Japan | 15 | 17 | 18 | 17 | 22 | 20 |
| Amérique centrale et Amérique du Sud | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 |
| Autres pays européens | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| Communauté européenne | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Etats-Unis | 61 | 61 | 59 | 59 | 52 | 54 |
| | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b |

aussi le changement de système de classification.

Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédent ne sont pas extrêmement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais

Cachadiennes — sommaire statistique, Annuel.

Ces données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication *Pêches et océans, Les pêches*.

| | États-Unis | Communauté européenne | Autres pays européens | Amerique centrale et Amérique du Sud | Japon | Autres pays |
|----|------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------------|-------|-------------|
| | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 |
| 56 | 54 | 51 | 52 | 47 | 47 | 52 |
| 4 | 8 | 8 | 6 | 6 | 4 | 5 |
| 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| 8 | 10 | 7 | 9 | 9 | 8 | 7 |
| 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 4 | 3 |
| 20 | 19 | 25 | 26 | 30 | 34 | 31 |

Les données portent également sur les prises d'autres pays importées au Canada pour les transformer.

de l'Europe et des Etats-Unis. Les pesticides canadiennes — sommaire statistique, annexe. Les données portent sur tous les produits de la peche commerciale, y compris les mollusques et les crustacés ainsi que les autres produits marins comme les plantes marines, mais n'incluent pas la aquaculture.

| | Exportations (\$ millions) | Expéditions intérieures (\$ millions) | Importations (\$ millions) | Marché canadien (milliers de \$) | (milliers de tonnes) | Marché canadien (milliers de tonnes) | Exportations (% des expéditions) |
|-------------------|----------------------------|---------------------------------------|----------------------------|----------------------------------|----------------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| 1990 ^b | 1 990 ^b | 1 990 ^b | 1 984 | 1 985 | 1 986 | 1 988 ^b | 1 989 ^b |
| 2 626 | 2 626 | 1 597 | 1 859 | 2 433 | 2 773 | 2 701 | 2 401 |
| 625 | 625 | 511 | 556 | 595 | 588 | 617 | 601 |
| 677 | 677 | 383 | 617 | 523 | 373 | 639 | 824 |
| 332 | 332 | 188 | 236 | 209 | 272 | 264 | 298 |
| 731 | 731 | 491 | 496 | 616 | 697 | 737 | 787 |
| 199 | 199 | 135 | 136 | 152 | 177 | 176 | 203 |
| 731 | 731 | (milliers de tonnes) | (millions de \$) | (millions de \$) | (millions de \$) | (milliers de tonnes) | (milliers de tonnes) |
| 1 408 | 1 408 | 874 | 1 113 | 1 139 | 1 070 | 1 376 | 1 611 |
| 531 | 531 | 323 | 372 | 361 | 449 | 440 | 501 |
| 74 | 74 | 81 | 75 | 82 | 88 | 81 | 80 |

Avant d'industrie des aliments, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données ne font pas état des activités des petites entreprises de celles pratiquant exclusivement l'aquaculture.

Avant d'industrie des aliments, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données sont basées sur les expéditions, la valeur des débarquements et les débarquements proviennent de la publication de Pêches et Océans, *Les pêches canadiennes* — sommaire statistique, annuel. Elles n'incluent pas l'aquaculture.

Avant d'industrie des aliments, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données portent également sur les établissements et l'emploi au Québec.



ressources visé le renouvellement des stocks de poisson à un rythme statistisant, l'essor de l'industrie canadienne de la pêche ainsi que le respect des obligations du Canada aux termes du droit de la mer et des arrangements bilatéraux.

L'offre et la demande étant faibles, ce marché ne se fait pas pleinement développer. Le rendement actuel de l'industrie doit être examiné à la lumière du ralentissement économique aux Etats-Unis, principal marché d'exportation. Celle industrie qui a connu des conditions économiques défavorables, a du relever des défis sans précédent depuis 1973. Les hausses de prix du carburant au cours des vingt dernières années, contribue à resserrer sensiblement les prix de revient au sein des entreprises sur le marché intérieur et à faire basculer les prix sur le marché mondial. Toutefois, une influence structurelle concurrentielle bien établie, une solide expérience de la transformation et de la commercialisation, ainsi que la demande sur le marché, sont les facteurs qui permettent à cette industrie de régagner du terrain.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les études et les initiatives sectorielles d'ISTC (voir la page 15), s'adresser à la Direction générale des produits alimentaires industriel, Sciences et Technologie Canada 235, rue Queen Ottawa (Ontario) K1A 0H5 Tél.: (613) 941-4263 Télécopieur : (613) 941-3776



Certaines usines ont du fermé en raison d'une pénurie de matières premières. Les difficultés liées aux prix et aux tarifs lorsqu'il s'agit de commercialiser les espèces pélagiques. Les entreprises qui dépendent d'un approvisionnement soutenu pour poursuivre d'importants programmes de développement des marchés de marques connues ont dû modifier leurs plans de commercialisation à long terme. La politique canadienne de gestion des ressources naturelles a donc été modifiée.

Préférentielles sont en vigueur entre la CE et les pays scandinaves. La Sardine canadienne est compétitive sur les marchés mondiaux et le harang saur et saumure est concurrencé aux États-Unis. La rognée de harang surgelée des producteurs canadiens de la côte Est relève avec succès la concurrence de produits semblables d'autres producteurs de l'Atlantique Nord sur le marché en pleine croissance du Japon. Le filet de harang surgelé canadien, dont d'importantes quantités ont été exportées en Europe durant la période de pénurie des stocks de la mer du Nord et de la mer Baltique, n'y est plus concurrencé par les crus de la mer Baltique et les crus de la mer du Nord. Les mollusques et les crustacés scandinaves sont généralement absorbés par la hausse prévue de la production. Certaines espèces de poisson ne peuvent soutenir la concurrence internationale en raison, soit de l'instabilité des réserves ou de coûts de production, soit des faibles quantités pêchées.

envergure, le marché américain demeure le principal débouché du Canada. Aux prises avec la concurrence de produits décligés par l'économie sur ce marché, les entreprises canadiennes cherchent plutôt à vendre des produits de qualité supérieure. Au chapitre du commerce de la moutre canadienne, la concurrence est plus vive aux États-Unis, où la compétition de l'Alaska se vend plus en faveur que celle de la moutre canadienne. Le marché américain jouit d'une position enviable qui lui permet de vendre des produits de meilleure qualité et à meilleurs prix que ceux fabriqués au Canada. Les exportations canadiennes sont à l'origine de la concurrence dans le secteur de la viande de bœuf et de porc. Les exportations canadiennes ont atteint un niveau record en 1985, malgré une récession mondiale qui a affecté les marchés canadiens. Les exportations canadiennes ont atteint un niveau record en 1985, malgré une récession mondiale qui a affecté les marchés canadiens. Les exportations canadiennes ont atteint un niveau record en 1985, malgré une récession mondiale qui a affecté les marchés canadiens. Les exportations canadiennes ont atteint un niveau record en 1985, malgré une récession mondiale qui a affecté les marchés canadiens.

Sur la pluspart des marchés, même ceux où le Canada complète parmi les principaux fournisseurs étrangers, l'industrie locale répond en grande partie à la demande. Le Japon, par exemple, le plus important consommateur de poisson au monde est également le pays qui en recoule le plus, complaint 90 % de la demande intérieure. Les entreprises canadiennes qui ont réussi au Japon se sont limitées à un produit particulier, comme le homard vivant, ou à des espèces comme le sébaste et le crabe des négés ou la rouge de hareng, les stocks japonais ne pouvant répondre à la demande à court terme.

Dans l'ensemble, en raison de sa proximité avec le soleil

La compétitivité des produits de la pêche commerciale de la côte Est varie selon le marché. L'industrie a généralement réussi à s'adapter, tant sur le plan des pratiques que celui de la stratégie de commercialisation. Les efforts visant à restaurer et à protéger les stocks de poissons et à dévancer la concurrence au chapitre du service, de la qualité et du prix sont au cœur même des activités courantes de la mondialisation des marchés, les entreprises de transforma- tion au sein de l'industrie. Pour demeurer concurrentielles face à la mondialisation des marchés, les entreprises de transfor- mation doivent par tous les moyens se tenir à la fine pointe de la technologie et des méthodes de commercialisation.

Evaluation de la compétitivité

des espèces plus économiques, comme le morue dans les produits de la pêche d'Alaska, qui remplacent la morue dans les balonnets de poisson et le poisson pané. Il faut vulgariser le poisson comme tel pour accroître sa part du marché de l'alimentation, domine actuellement par la viande et la volaille. Dans certains pays, en raison des traditions de la culture, l'on consomme beaucoup plus de poisson qu'au Canada, par contre dans d'autres comme l'Allemagne, l'Italie et la Grande-Bretagne, l'on en consomme moins. Peut-être les initiatives visant à mieux faire connaitre les espèces plus économiques, comme le morue dans les produits de la pêche d'Alaska, qui remplacent la morue dans les balonnets de poisson et le poisson pané.

En raison de l'évolution démographique et culturelle, il faut s'attarder à des changements sur plusieurs marchés. Les éléments privés à culture, produits à valeur ajoutée boudés par certains marchés li y a quelques années à peine, intéressent davantage le consommateur. Au Japon, par exemple, les entreprises canadiennes ont percé avec des produits comme la rouge de harfang aromatisée et les plats prêts à servir.

Le Poisson est considéré comme un aliment sain et, dans plusieurs pays, gagne du terrain sur d'autres formes de denrées protéinées. Sur les marchés où l'on préfère le poisson frais, le style de vie est en train de changer et les aliments privés à culture gagnent de plus en plus du terrain.

En général, le poisson frais coûte cher. D'autre part, il faut beaucoup de soins pour offrir un produit de qualité sur le marché. La demande de produits à forte valeur ajoutée que l'industrie préfère commercialiser proviendra des pays riches. Les entreprises de transformation du poisson doivent donc trouver des débouchés pour ce genre de produit afin de compenser la perte de produits de qualité inférieure, notamment

Une concurrence plus vive et plus difficile de fournisseurs
d'entreprises, visant plutôt à répondre aux besoins du marché.
Les quotas individuels et transférables ainsi que le Programme
d'allocation à l'entreprise du ministère des Pêches et des
Océans, qui permet aux entreprises auto-sousées de faire coïncider
l'aquaculture et de la biotechnologie pour contrôler la qualité
du poisson et satisfaire la demande favoriseraont cette tendance.
Divers facteurs extrêmes, comme la disponibilité des
ressources, les conditions du marché et l'économie de même
que les compétences des entreprises sur le plan du fonctionnement
et de la commercialisation, continueront d'influer sur
la compétitivité de l'industrie des produits de la pêche de la
côte Est. Cette dernière étant axée sur les marchés d'exportation,
les usines canadiennes de transformation du poisson de
tout réplicer ces facteurs dans une perspective mondiale.
Tout ne se sont pas uniquement touchés par les diverses
politiques de gestion des ressources, notamment en matière
imposée sur la morue et la carrelé dans certaines zones, mais
aussi par les décisions d'autres nations jouissant d'avantages
relatifs et non du surimi avec un certain pourcentage des prises
de la goberge de l'Alaska dans la zone de pêche américaine
pourrait faire basser aux États-Unis les ventes de filets de
morue canadienne de catégorie économique.

Autres tacteurs

La Compagnie nistrocale des produits de grande qualité. La Compagnie marche une gamme de produits de consommation à base de poisson, dont la plupart peuvent être rechauffés au four à micro-ondes. Fisher Products international a lancé ce genre de plats préparés au Japon. Soulignons l'importance de ces innovations sur le plan du produit, beaucoup plus axées sur les besoins du marché que sur les ressources. De concert avec l'industrie alimentaire américaine, les entreprises canadiennes ont également mis au point divers produits, dont les portions individuelles, pour satisfaire une demande croissante.

Evolution du milieu

Pour veiller à la qualité de l'environnement, il faut imposer d'autres réglements. L'industrie reconnaît le bien-fondé de ces réglementations, mais leur application soulève quelques difficultés. En raison du caractère décentralisé et saisonnier de cette industrie, plusieurs usines n'ont pas les moyens d'adopter certaines techniques permettant de transformer les carcasses de poisson en produits utiles, comme la farine et l'huile de poisson. Compte tenu de l'importance des marchés de l'exportation pour cette industrie et pour ne pas compromettre la situation concurrentielle du Canada par rapport à celle d'autres pays plus lens à adopter des mesures de protection de l'environnement, il faut choisir le moment opportun avant d'imposer des normes écologiques à l'industrie canadienne. Mentionnons cependant que des progrès ont été réalisés, mais qu'il faut poursuivre les recherches. Pour plus de détails, voir le profil de l'industrie intitulé *Farine et huile de poisson*.

Les pouvoirs permettant au ministre des Pêches et des emplois, de s'assurer que la population canadienne continue de profiter de ses ressources halieutiques demeurent inchangées.

L'ALE protège la politique canadienne actuelle limitant les sociétés étrangères à un intérêt minoritaire dans les bateaux canadiens licenciés ou les entreprises canadiennes propriétaires de bateaux licenciés ou autorisées à certains quotas.

Aucune disposition de l'ALE n'autorise les bateaux américains à avoir directement ou indirectement accès aux stocks canadiens. De plus, les politiques canadiennes sur l'accès de sociétés étrangères à la zone de pêche exclusive du Canada démentent les mêmes, y compris les lignes de conditure régionales.

Sauf la « Vente directe en mer ou à quai », les ventes directes sont la principale méthode pour échanger le poisson transformé entre eux canadiens des îles États-Unis par les pêcheurs canadiens à des acheteurs étrangers.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont accordé entre eux un accord de libre-échange canadien des trois pays, (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, l'accord éliminera les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés mexicaines et aux investisseurs canadiens.

Enfin, la politique du Mexique en matière de financement publics douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière de financement sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte à d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier territoire dans les domaines comme le transport par voie de eau et d'autres secteurs de services.

Des articles supplémentaires de l'ALENA liberalisent le commerce dans les domaines touchant le contenu nord-américain et aussi les règlements touchant les droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie l'accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle.

La plus grande partie du règlement des droits de propriété intellectuelle concerne les mécanismes de remboursement des contrats. L'entente améliore les responsables américains et canadiens des règles régissant la remboursement à la date d'élimination prévue par l'ALE. Ces règles régissent la remboursement à la date d'élimination prévue par l'ALE.

Le régime sera ensuite placé à un système de remboursement permanent.

Facteurs technologiques

oduits de la peche

éventuelle d'autres articles de l'ALE soit avantagé pour concurrencer à titre de fournisseur, mais cet avantage sera limité à la diminution générale des stocks des espèces les plus populaires de poisson de fond. Dans l'éventualité où il se formerait de pêcheurs regroupements d'acheteurs qui se débrouilleraient les intérêts de petits entrepreneurs ne servent peut-être pas en position de force pour négocier des conditions favorables.

Avant l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1989, de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs imposés sur les produits canadiens de la pêche des îles États-Unis étaient intégrants ou peu élevés pour la plupart des produits non transformés du poisson et pouvaient atteindre 30 % dans le cas de certains produits transformés. Environ 32 % des produits de la pêche exportés par le Canada aux États-Unis, d'une valeur de quelque 44 millions de dollars, étaient assujettis aux droits de douane américains; pour les importations canadiennes de produits de la pêche en provenance des États-Unis, ces chiffres étaient de l'ordre de 15 % et de 40 millions. Les taux de taxes étaient bas, «exempt»-à

l'industrie. Le système binational de réglementation des différends dans les cas de réglementation antidumping et de droits commerciaux est particulièrement important. L'accord porte sur la consultation et le règlement des différends, mais également sur l'arbitrage obligatoire. L'interprétation des droits commerciaux est des lois antidumping américaines de même que les réglementations et les définitions qu'il y sont associées ont parfois limité l'accès des produits canadiens sur le marché américain. Or, les conclusions des États-Unis en matière de droits commerciaux spécifiques et de lois antidumping étaient examinées par un groupe spécial binational, les exportateurs canadiens sont assurés que les affaires portées devant ce groupe seront entendues de façon impartiale, en temps opportun.

Aux termes de l'ALE, les restrictions quantitatives au commerce, imposées au titre de la pénurie ou de la gestion des ressources, visent à maintenir les parts traditionnelles des ressources disponibles. Certaines dispositions provinciales de contrôle sur l'exportation de produits non transformés du poisson sont également protégées en vertu de l'ALE.

Facteurs liés au commerce

Des mesures ont été prises pour faciliter l'adaptation des collectivités, des pêcheurs et du personnel des usines de transformation du poisson durant la période du moratoire. Des usines de diverses tailles ont été construites aux dépens de l'Etat pour venir en aide aux propriétaires de bateaux et d'usines. La plupart des pays qui bénéfient au large de la côte Est sont membres de la Northwest Atlantic Fisheries Organization (NAFO), fondée en 1979 pour évaluer les stocks et établir les quotas à l'extérieur de la zone de pêche exclusive. Or, les pays sont libres de se conformer aux décisions de cet organisme ou non.

En août 1993, le ministère des Pêches et des Océans imposait un autre moratoire sur la morue et le carreflet dans certains zones au large de la côte Est. De ce fait, la pêche à la morue a été interdite dans la partie sud du golfe du Saint-Laurent, la base de Sydney, l'est du plateau Scotian et la côte sud de Terre-Neuve. Il en est de même avec la côte sud de Terre-Neuve de la baie de la Gaspésie sud de Terre-Neuve.

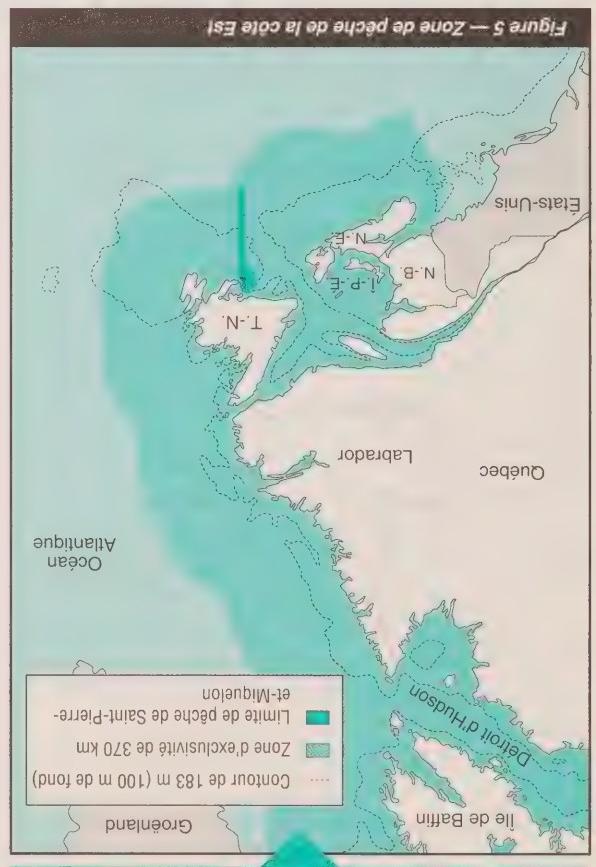
La morue du Nord, qui vit dans la zone du plateau continental à l'est de Terre-Neuve et du Labrador, domine cette industrie. Selon certaines données, elle représente 65 % des recettes de 700 millions de dollars pour l'économie canadienne en 1991, une année de faible rendement. Pour prolonger les ressources et veiller à la viabilité de cette industrie, les autorités ont été progressivement réduites de 266 000 tonnes en 1988 à 185 000 tonnes au début de 1992. Ces dernières années, les prises réelles des pêcheurs canadiens étaient de 185 000 tonnes au début de 1992. Ces dernières années, les prises réelles des pêcheurs canadiens étaient de 185 000 tonnes au début de 1992.

Les stocks de poisson de fond au large de la côte Est ont double et même triplé de 1977 à 1989, soit depuis que Canada s'occupe de la gestion des ressources à l'intérieur de la zone de pêche exclusive. Or, en raison de phénomènes maritaires et de la pêche commerciale, certains stocks ont augmenté plus lentement. Dans le cas de la morue du Nord, l'évaluation des stocks par le Comité scientifique consultatif des pêches canadiennes dans l'Atlantique fait état d'une diminution rapide depuis 1989 de la biomasse de morue du Nord, notamment du nombre de mureuses adultes en âge

exclusivo, ou te cadastra na autenticação que já temos.

Facteurs structures

Forces et faiblesses



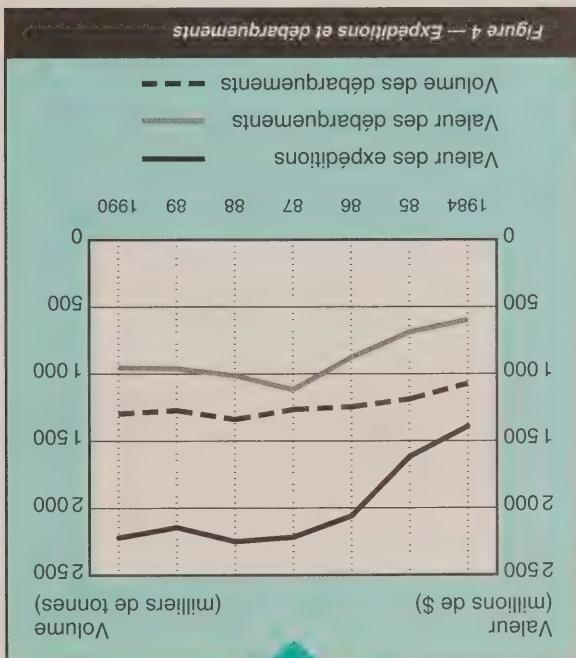
La croissance qui a caractérisé la plupart des sous-sécteurs de cette industrie jusqu'à la fin des années 1980 a été suivie d'une période de ralentissement et même, dans certains cas, d'un recul attribuable à la récente récession. Le nombre des établissements est graduellement passé de 331 en 1984 à 383 en 1989 avant de se stabiliser à 377 en 1990 (figure 3). Au chapitre de l'emploi, les écarts sont encore plus grands, la main-d'œuvre passant de 20 830 à 22 124 en 1990.

La valeur des expéditions, qui était de 1 393 millions de dollars en 1984, est passée à 2 49 millions en 1988 avant d'accuser un léger repli à 2 221 millions en 1990 (figure 4). Après avoir atteint un sommet de 1 17 millions en 1987, la valeur totale des débarquements a graduellement baissé avant de se stabiliser à 953 millions en 1990. De 1984 à 1990, le volume des débarquements est demeuré relativement stable, se situant entre 1,1 et 1,3 million de tonnes par année.

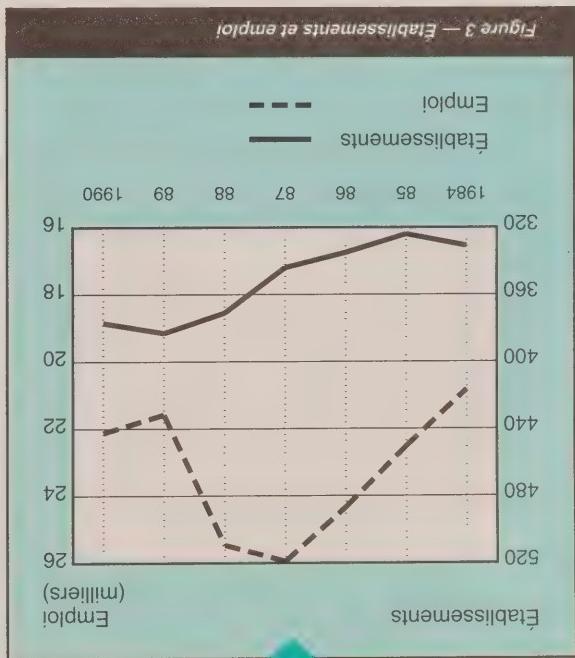
La croissance à long terme de cette industrie depuis le début des années 1970 a permis au Canada d'occuper une place de choix sur le marché mondial. Alors que ses activités se resument surtout par le passe à approuvisseur le marché de gros de Boston, le Canada est l'un des plus grands exportateurs de produits de la pêche.

Rendement

les Petonges, les huttes et certains poissons de fond qui se vendent un bon prix.



la mer et FisherY Products International s'occupent également du commerce au détail et vendent directement à l'industrie de la salmantine. Les deux sont propriétaires de chaufferies qui approvisionnent également en matières premières suprêmes les pêcheurs indépendants. Cela va de la salmantine jusqu'à la transformation de la saumure de la sardine, Connor's Bros. veille également à la conservation de la sardine, Connor's Bros. possède ses usines de mise en indépendants. Mieux connue pour ses usines de mise en au commerce des mollusques et des crustacés, possède ses propriétés basées sur la côte Est, l'industrie de la transformation de la saumure joue maintenant un grand rôle dans le domaine de la saumoniculture. Sur la côte Est, l'industrie de la transformation et de la commercialisation du poisson, des mollusques et des crustacés dépends presque entièrement des réserves de l'océan, mais l'aquaculture a réalisé une percée importante, entre autres dans le commerce du saumon de l'Atlantique et des moulles. En 1989, les recettes de l'industrie s'élevaient à 2,1 milliards de dollars, dont 40 millions sont directement attribuables aux activités des entreprises aquacoles. Celles-ci occupent principalement de l'élevage et du commerce du saumon de l'Atlantique, une espèce en plus grande demande sur de nombreux marchés. Dans les domaines de l'élevage du homard et de la mytiliculture, les techniques aquacoles servent également à accroître la productivité et la qualité. Ces dernières sont à l'essai pour d'autres espèces, notamment du homard et de la mytiliculture, les techniques aquacoles



Par le passé, cette industrie était composée de petites entreprises dispersées, incapables de soutenir la concurrence liée sur le marché mondial, un milieu en perpétuelle évolution dominé par de grandes sociétés étrangères et multinationales. Pour faire suite aux recommandations du rapport préparé par le Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique (rapport Kirby) en 1982, l'industrie a été restucturée et deux grandes sociétés, Fishtechy Products International de Terre-Neuve ainsi que la Compagnie nationale des produits de la mer de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Ecosse, ont été créées pour remplacer nombre de petites entreprises non rentables et fantasmatiques double-emploi, réduire la superficie de transformation et améliorer les activités de commercialisation. Ces deux sociétés exploitent des usines de transformation aux États-Unis et, comme d'autres entreprises canadiennes, expédient directement les marchandises à leurs clients à l'étranger.

Unis et, dans la région de l'Altantic, les deux sociétés, de même que Clewarwater Fine Foods de la Nouvelle-Ecosse et Connors Bros. du Nouveau-Brunswick, contrôlent presque l'ensemble de la chaîne de la pêche et des produits dérivés. Ces quatre grandes sociétés préparent tous les genres de produits de la pêche. Spécialisées dans la transformation du poisson de fond, la Compagnie nationale des produits de la pêche transforme le poisson de la pêche et des produits dérivés.

En 1990, selon Statistique Canada, l'industrie regroupait 377 établissements de transformation (les petites entreprises ne font pas partie de ce calcul) complain sur une main-d'œuvre équivalant à 22 124 employés à plein temps au Québec et dans les 4 provinces de l'Atlantique (avec 82 % des établissements et 80 % de l'emploi dans l'Atlantique). Pour leur part, les données du ministère des Pêches et des Océans tiennent compte des activités des plus petites entreprises et font état de 900 exploitations de pêche commerciale sur la côte Est, dont les deux tiers sont des entreprises saisonnières offrant un emploi à temps partiel à environ 65 000 personnes.

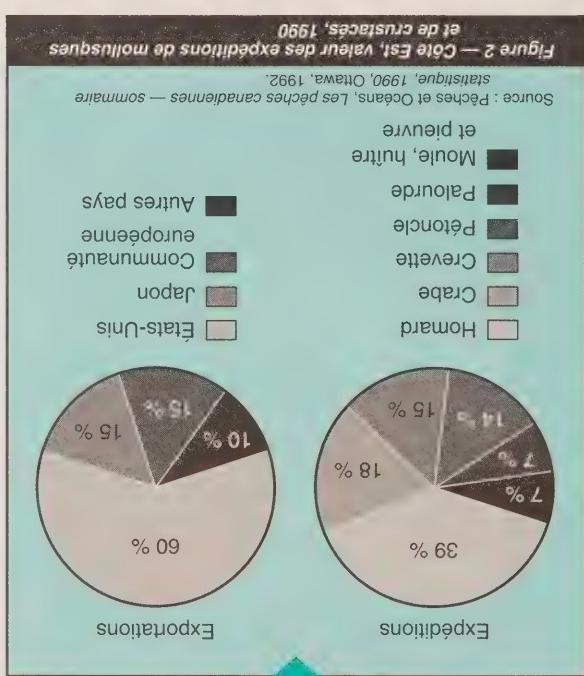
Dans la région de l'Atlantique, 10 % de la population active — cette proportion variant de 25 % sur la côte sud de Terre-Neuve à un peu plus de 2 % dans les grandes villes comme Halifax — ont en général compris sur l'industrie de la pêche comme gagne-pain. Terre-Neuve et la Nouvelle-Ecosse dominent l'industrie de la pêche dans les provinces de l'Atlantique, avec plus de 60 % du volume et de la valeur de poisson tué, soit des très marques.

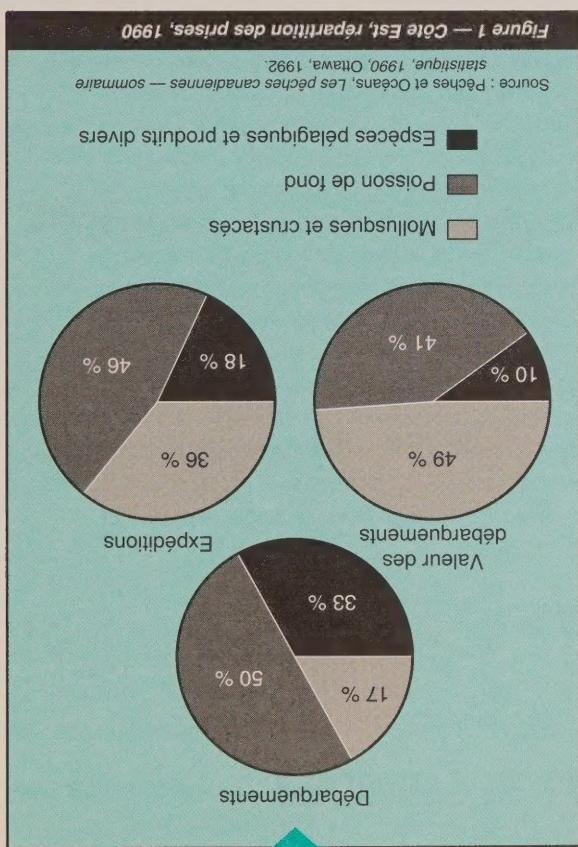
Le capelan femelle et la rouge surnage de hareng sont surtout exportés au Japon. Les autres produits du hareng, y compris les sardines en conserve, le hareng saumure, les filets surgelés

La plupart des exportations de poisson de fond, de mollusques et de crustacés ainsi que de poisson pélagique sont destinées au marché des États-Unis. Dans le cas du poisson surgélation a largement remplacé la technique du salage pour de poisson et en produits panés ou enrobés de pâte à frire. La mouture, transformée dans les usines américaines en bâtonnets pour le poisson saillé. En 1990, la valeur de la production canadienne de morue saillé, provenant uniquement de la côte Est, s'élevait à 187,1 millions de dollars. Le poisson de fond entier et en filet de l'Atlantique est aussi mis en marché dans l'est canadien et le nord-est des États-Unis.

En 1990, dans le sous-secteur des mollusques et des crustacés de la côte Est, le commerce du homard et des produits du homard dominait, avec 39 % de la valeur des crevettes (15 %), du homard (14 %), de la palourde (7 %) et des autres espèces (7 %) (figure 2). Cette année-là, 60 % de la production (exprimée en valeur) étaient destinés aux États-Unis, 15 %, au Japon et à la Communauté européenne (CE) et les 10 % restants, à d'autres pays.

Les exportations de spécies pélagiques et de leurs produits, dont un certain pourcentage est acheté vers les États-Unis, sont un secteur qui connaît une croissance importante depuis les années 80. Les exportations de la Communauté européenne ont connu une croissance de 18 % au cours de l'année dernière, alors que celles des États-Unis ont augmenté de 10 %.





Structure et rendement

Le Canada est un des principaux exportateurs de produits de la pêche et, pour des centaines de petites collectivités, cette industrie représente une source importante d'emplois et donc, soit 10 % des services mondiaux.

Le Canada possède la plus longue zone littorale au monde et exerce d'importants droits souverains sur les trois océans qui le bordent. Environ 7,5 % du territoire canadien, soit 16 % des terres marquées deau de l'intérieur, sont recouverts de zones marquées deau de l'intérieur, soit 16 % des terres marquées deau de l'intérieur, soit 16 % des terres marquées deau de l'intérieur.

Le consommation par personne, à la hausse depuis la fin des années 1980, devrait continuer d'augmenter. Au Canada, elle était d'environ 7 kg en 1989, ce qui est relativement comparable à la consommation de viande rouge et de volaille cette année-là, soit 70 et 28 kg respectivement, mais ce qui représente tout de même près du double de la consommation moyenne de poisson au monde.

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des crustacés, des plantes et des animaux marins de même que de la farine et de l'huile de poisson. Cette industrie se divise en trois grands secteurs géographiques : la Côte Est (Atlantique), la Côte Ouest (Pacific) et l'intérieur ou se pratiquent la pêche commerciale en eau douce. Des usines transformant les prises des pêchiers et les recoltes des aquaculteurs canadiens ainsi que les produits importés de l'étranger. En outre, l'industrie canadienne met en marché des aliments préparés de marque étrangère pour compléter sa gamme de produits.

Introduction

Michael H. Wilson Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur

Faut donc l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie. Sciences et Technologies Canada et à Commerce Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologies Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de diverses facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologies Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que toute la Canada demeure prospère durant l'actuelle décence et à l'oreille du Vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, servent à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

AVANT-PROPS

PRODUITS DE LA PEGHE — CÔTE EST

1990-1991



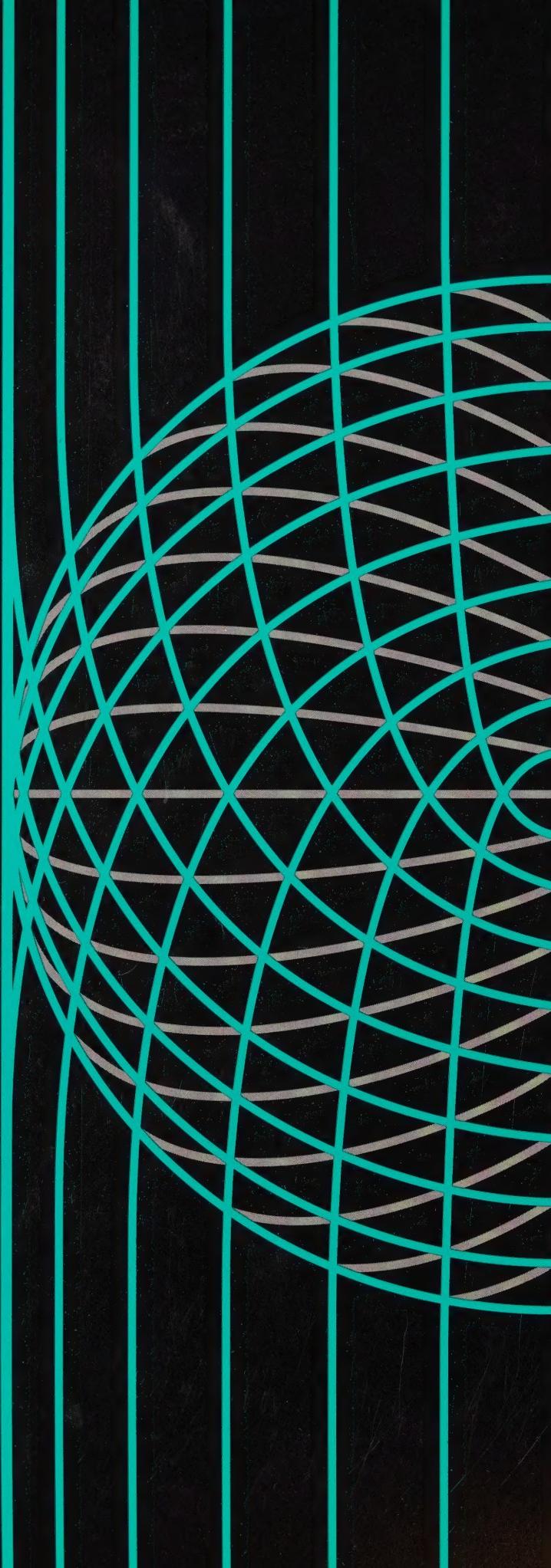
Canada

Pour les Profils de l'industrie et les statuts publicitaires d'ACEC : Pour les publications d'ACEC : Directrice générale des industries exemplaires, s'adresser à : Directrice générale des communications industrielles, Sciences et Technologies Canada 235, rue Queen Ottawa (Ontario) K1A 0H5 Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5716 Tél. : (613) 993-6435 1-800-267-8376 Telecopieur : (613) 996-9709

Demandedes de publications

Industrie, Sciences et Technologies Canada (ISTC), et Affaires extrêmes et Gommece extérieur Canada (AEEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionalux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international



la — Côte est
Produits de la